

焦点人物

18年创业,正式登陆港交所。开盘当天市值超700亿港元,成港股今年第二火爆IPO——

李华敏：打造中国正畸第一股

刘福娟 刘凯程

6月16日,一位女性创始人站上了IPO敲钟舞台。

当天,时代天使正式登陆港交所,成为中国正畸第一股。时代天使开盘暴涨131%,报400港元/股,开盘市值超660亿港元,当天市值超700亿港元。本次时代天使的公开发售获超额认购2078.16倍,申购一手中签率仅为1.5%,成港股今年第二火爆IPO。

时代天使身后掌舵者,是一位出身于牙科世家的女性创业者——李华敏,她先后毕业于南开大学和上海交通大学,是一个妥妥的学霸。早年间,李华敏帮着父亲李世俊开了一家牙科诊所,机缘巧合买下一项隐形正畸技术,正式创立时代天使。目前,李华敏担任全国口腔材料和器械设备标准化技术委员会委员。2013年以后,她还担任中国牙病防治基金会理事。

一颗小牙齿撑起千亿市场。如今口腔领域吸金惊人,这个看似不起眼的小赛道,正在大爆发。

为开发产品曾抵押房产

今年47岁的李华敏1995年获得南开大学审计学士学位;五年后,取得上海交通大学工商管理硕士学位。毕业后,她先在一家上市公司担任财务经理。后来,李华敏帮着父亲开了一家牙科诊所。父亲是南宁天使口腔病防治医院的创始人、曾参与组建过中国牙防基金会,在业内颇有威望。

为了扩大规模,她通过融资先后在家乡南宁、上海开办了连锁牙科诊所。2003年,29岁的李华敏和父亲获悉,清华大学颜永年教授和首都医科大学口腔学院院长王邦康在研发无托槽隐形正畸技术,不过,产品还没做出来,正面临资金断裂的窘境。

于是,商业嗅觉敏锐的李华敏与父亲当机立断,花费200万元买断技术。随后,父女俩与颜永年和王邦康两位联手,成立时代天使。彼时,双方各占50%股权。

公司刚成立后的前三年,时代天使一直在做产品开发、临床测验等工作。直到2006年夏天,时代天使才终于获得《医疗器械注册证》,正式推出首款隐形矫治器产品。

对于当时的市场环境来说,隐形正畸,无论对于医生还是消费者来说,都太过陌生。雪上加霜的是,公司还需要不断投入高额的资金来支持技术、产品研



发。就这样,启动资金很快烧光,李华敏不得不动用家里口腔医院的营收来补贴时代天使的开支。

紧接着,颜永年与王邦康等技术骨干相继退出,李华敏开始掌权。为了给员工发工资,解决资金周转困境,2008年,李华敏甚至抵押了自己的房子。

十几年来,在李华敏的带领下,时代天使成为全球第一家拥有多个隐形矫治产品的公司。她多次对外谈及自己的创业初衷,“让牙齿畸形或者有缺陷的人,可以露出灿烂的笑容”。

这一次,时代天使IPO备受追捧。外界分析,时代天使在该领域的主要竞争对手艾利科技(ALGN),在过去的10年里股价涨了50倍,其最新市值474.85亿美元(约合3686.28亿港元)。时代天使开盘大涨131%,最新市值超700亿。

李华敏在当天发全员内部信,回顾了时代天使自创立以来18年的发展之路历程,同时在这个崭新的发展节点,也向核心管理团队和全体员工提出了更高的要求,希望每位天使都能以更顽强的生命力、更激昂的斗志去奔赴充满无限可能的事业。

在内部信中,她表示:“从今天起,时代天使正式成为一家公众公司。这意味着,我们将站在更高的起点上对行业赋能与行业共生;这也意味着,我们要有开放包容的胸怀去承担起对行业、股东、社会和人类健康的更大责任,让更多人能够笑着改变人生,拥抱美好生活。”

与外资产品二分天下

这究竟是一门什么样的生意?

招股书显示,时代天使是一家隐形矫治方案供应商,提供口腔隐形正畸等服务。根据灼识咨询的报告,中国错颌畸形整体患病率达到74%,约有10.3亿人受到这方面的困扰。

以往,受限于经济水平,人们要么忽视这一问题,要么选择如金属牙套、舌侧矫治器等传统疗法,既不美观也容易引起口腔不适。近些年随着颜值经济的爆发,通过佩戴美观的隐形牙套实现牙齿整形成为潮流。

目前市场上基本是隐适美和时代天使二分天下。按2020年的达成案例计算,时代天使于同年的市场份额为约41%,隐适美约高出0.4%,二者市场占有率总计为82.4%。

隐适美是外资品牌,开创了隐形矫正技术先河,1999年一推出便迅速占领了美国隐形矫治器80%的市场份额。2011年,隐适美进入中国,定位高端,其产品价格大幅高于国产隐形矫治品牌,基本是2.5万元起步。

而招股书显示,时代天使产品的平均售价很低——2018年为8400元,2019年为7500元,2020年为7700元,

但毛利率还能维持在65%左右。

从财务数据上来看,2019年、2020年,时代天使的营收分别为人民币6.46亿元和8.17亿元,同比增长26.47%,而公司净利润却从0.67亿元增至1.51亿元,同比增幅高达122.1%。

由于国内的正畸治疗未纳入公共保险计划,时代天使的主要销售对象是私立诊所,通过将更多的利益分给牙科医生,来影响患者的治疗决策。目前,私人诊所是时代天使的最大客户和最主要收入来源,2020年销售占比为64.9%。

数据显示,中国正畸市场按零售销售收入计,2030年有望达到296亿美元,2020年至2030年的复合年增长率预计达到14.2%。属于时代天使们的黄金时代正在来临。

巾帼家政之星



赖杏：浓浓家政情

赖杏,江西赣州人,现任赣州市人社局行业综合党委委员、赣州鸿运职业技能培训学校校长。曾获全国巾帼家政服务业风采大赛二等奖、江西省三八红旗手、江西省“巾帼建功标兵”、江西省“青年岗位能手”称号以及江西省“技术能手”等荣誉。

培养千余名育婴师

2014年,赖杏从小学语文老师转行做了一名家政培训讲师。那年,她刚满22岁。作为党员,她坚持一心一意做好一件事,时刻谨记脚踏实地走好每一步,扎扎实实做好每一项工作,对身边的群众起到模范带头作用。

2017年,她看到一位学员参加培训时省吃俭用,经了解,这位学员家里情况特殊,一时拿不出全部学费。赖杏立即向学校申请,学校同意免除部分学费,剩余部分以后从学员工资里扣除。在学习期间,这位学员吃苦耐劳,认真努力,上第一个月嫂单时还经常在凌晨给赖杏发消息,讨论工作过程中遇到的问题。在赖杏耐心细致的鼓励和帮助下,这位学员慢慢胜任了月嫂培训工作,还收获了她的第一面锦旗。

现在这位学员已经可以拿到每月一万元的工资了,她兴奋地到学校来感谢赖杏。至今,赖杏已培养了1300余名月嫂育婴师,且大多数都已在一岗岗位上服务客户。看着学员们发来的照片和锦旗,她非常欣慰。

“拼”中见成绩

赖杏除了平时经常做教学反思,定期结合当下新知识更新课件,每年还留出1个月的时间外出进修。

2020年8月,她参加全省振兴杯竞赛,通过层层选拔后,获得了参加江西省为期一个半月全封闭集训的机会。集训期间,每天早6点起床,白天有知名教授授课,晚上需要消化好当天学习内容,直到半夜12点才休息。她的书本上是密密麻麻的备课记录,手机里也都是错题库和重点知识。

赖杏每天用手机将自己的授课录像,再请教老师,不断对课程进行调整和优化。她在“比”中争时间,在“拼”中见成绩。最终,她在第二届全国巾帼家政服务业风采大赛家政师组取得了二等奖的佳绩。

情系贫困县

在赣州市大部分贫困县,鸿运职业技能培训学校都开展了政府补贴培训,培训结束后,针对有意愿参加工作的学员,免费安排就业。

鸿运职业技能培训学校被赣州市劳动就业服务管理局认定为“创业培训定点机构”和“就业技能培训定点机构”,是首批被市人社局授予的“就业创业培训示范基地”。

(供稿:全国妇联妇女发展部、江西省妇联发展部)

图片新闻



北京：在游乐园体验使用数字人民币

6月16日,交通银行北京市分行的工作人员(左)引导游客李女士开通数字人民币钱包。

当日,数字人民币体验活动在北京欢乐谷举行。交通银行北京市分行工作人员向游客介绍数字人民币相关知识,引导游客下载数字人民币应用程序、开通数字人民币钱包,部分游客还在园内使用数字人民币消费。

近日,北京启动了新一轮数字人民币试点活动,消费者可使用数字人民币在多家商户消费。

新华社记者 陈钟昊/摄

本期关注

制定包容宽泛政策 探寻“品质养老”路径

专属商业养老保险试点正式启动

中国妇女报全媒体记者 徐阳晨

6月份开始,根据《中国银保监会办公厅关于开展专属商业养老保险试点的通知》(以下简称《通知》)规定,专属商业养老保险试点改革由6家人身险公司在浙江省(含宁波市)和重庆市正式开展,试点期限暂定一年。这是首个国家对产品形态、权益类资产配置比例、最低资本要求等作出具体规定的商业养老保险,为多样化养老保障需求开辟了“专属”通道。

第三支柱养老金保险体系旨在“提质增效”

七普数据公布:我国65岁及以上人口占13.5%,老年抚养比高达19.7%。老龄化加剧导致的养老危机越发强烈,迫切需要建立多层次、多支柱养老保险体系以应对基本养老金池子蓄水不足问题。“目前,作为第一支柱的基本养老保险参保人数已将近10亿,第二支柱包括企业年金和职业年金,是单位发起的具有税收优惠的补充养老金制度,而第三支柱养老金,参与主体和提供的金融产品类型更为广泛多样。”南开大学老龄健康与民生保障研究基地主任陈璐表示,专属养老保险产品的试点,是保险业积极应对人口老龄化战略,服务国家第三支柱养老金体系建设,深化保险业供给侧改革的主动参与和作为。

“现在普遍的共识是,第一支柱的基本养老险、第二支柱的企业年金和职业年金对于应对人口老龄化的风险是不够的。第三支柱的商业养老保险能够发挥

市场机制的作用,通过个人和家庭的养老储蓄实现‘老有所乐、老有所享’的晚年生活。”中国农业大学人文与发展学院副教授张艳霞说。

2018年,个人税收递延型商业养老保险试点,开启了我国养老第三支柱商业养老保险的探索,但对相关产品的设计层面规定限制较多,险企创新改进空间不大,试点未达到预期成效。“横向来看,我国商业养老保险迄今为止发展比较有限,与发达国家相比仍较为滞后。”张艳霞认为,此次试点较“税延养老型保险”有两点进步:“一是产品的政策制定比较包容、宽泛,为险企创新留足了空间;二是特别鼓励试点保险公司积极探索服务新产业、新业态从业人员和各种灵活就业人员的养老需求。”她认为,这将有利于促进险企开发投保简便、交费灵活、收益稳健的商业养老保险项目,进一步强化商业养老保险保障功能。

以“保障”为根本宗旨 照顾灵活就业群体

近日,银保监会人身险部主任陈映东在新闻发布会上表示,专属商业养老产品和现有的商业养老产品相比,主要有四点区别:一是交费方式更为灵活;二是采取“保证+浮动”的收益模式,为消费者提供不同的投资组合;三是退保要求更为严格,引导消费者长期积累养老金;四是明确年满60岁方可领取养老金,鼓励长期终身领取。

“专属商业养老保险强调提取时间,提供定期领取(领取期限不低于10年)、

终身领取等多种方式,而且强调个人账户制管理,鼓励保险公司以适当方式提供重疾、护理、意外等其他保险责任。”张艳霞认为,专属商业养老保险以保障为目的,促进养老金领取与养老、照护服务等衔接,与普通商业养老产品相比,养老保障和长期投资的功能更突出。

《通知》中强调,“鼓励保险机构能够探索满足新产业、新业态以及灵活就业人员的养老需求”引发社会热议。随着新产业、新业态的发展,其从业人员和各种灵活就业人员的养老保障需求成为现实问题。“一些流动性、灵活性较高的行业,比如小时工、网约车司机、外卖骑手等普遍没有签订正式的劳动合同,其中很大比例未参加城镇职工基本养老保险,有了专属商业养老保险后,企业就可以选择为这些员工缴纳或部分缴纳专属养老保险。”张艳霞认为,这在一定程度上有利于推动新产业、新业态的稳定发展,一定程度解决从业人员的后顾之忧。

陈璐强调,《通知》中允许相关企业事业单位以适当方式,依法依规为从业人员投保提供缴费支持,将有助于弥补这部分人群养老保障不足的困境。“个人账户式管理,明确权属归个人,不仅方便人员流动时的便携,而且有利于今后第三支柱个人养老金市场化运作。”

家住北京的王先生是自由职业者,长期关注个人理财规划和资产增值渠道,他认为,如果将来更希望“品质养老”,除了基本养老金之外,商业养老保险必不可少。“和税收递延型养老保险类似,这种政策福利性养老保险的收益增

长更为稳定安全。比如,我每月缴纳1000元,连续30年总计36万元本金,如果产品保证内部收益率在3%~4%之间,那么到60岁我的账户本金可达到60万元左右,每月可领取2千元以上,到85岁,我一共可拿到80多万收益,这也是抵抗通胀的有效方式。”

兼具“养老”和“投资”可成为个人储蓄的稳健投资渠道

中国妇女报全媒体记者咨询了正在开展试点的几家头部险企,均表示已接到通知,正在积极策划相关产品。“对于商业保险,老百姓最关心的就是将来的领取是否有保障,长期平均收益预期是否能真正契合养老需求。”张艳霞建议,专属商业养老保险产品应适应不同养老保障和储蓄需求的消费者,为风险偏好不同的消费者提供多个投资组合,并向消费者提供投资组合转换功能及灵活的养老金积累和领取服务。

在大众的投资理财观念中,“以房养老”“退休金养老”等在投资回报、抗风险水平、灵活性上仍有局限。张艳霞指出,专属商业养老保险兼具养老保障和长期储蓄的功能,基本收益有保障,特别是如果险企投资能力强,产品浮动利率高,产品的投资回报率会更高。“未来,专属商业养老保险比较容易被消费者以‘养老储蓄和個人、家庭理财并举’的一种有效个人理财方式而接受,在一定程度上能够改变人们‘短炒、赚快钱’的理财方式,对于盘活储蓄、促进长期投资具有积极的作用。”张艳霞说。